株式会社
トレジャー・ファクトリー
TREASURE FACTORY 「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ

平成26年１月14日

平成２６年２月期　第３四半期

決算説明資料

東証マザーズ ｜ 証券コード：3093

目　　次

●平成26年２月期第３四半期　決算概要　　Ｐ　３

●TOPICS　　Ｐ１２

●業績予想　　Ｐ２０

● 補足資料（会社概要、当社の特徴・強み、最近の業績）　Ｐ２４

当該資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
また、資料の内容は資料作成時に弊社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。
投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。

平成26年2月期第3四半期　決算概要

損益計算書概要

サマリー

売上高6,678百万円（前年同期比１３％増）、経常利益５５９百万円（同９％増）、四半期純利益３１４百万円（同９％増）
新店７店の出店を完了、既存店は前年同期比３％増収と好調に推移、全体としても増収増益を確保。

（単位：千円）

	平成25年2月期 第3四半期	平成26年2月期 第3四半期	前年同期比（前年同期差異）	平成25年2月期
売上高	5,879,933	6,678,182	113.6%	7,984,574
差引売上総利益	3,921,563	4,407,686	112.4%	5,259,235
（差引売上総利益率）	66.7%	66.0%	-0.7%	65.9%
販管費	3,419,279	3,864,258	113.0%	4,630,485
（販管費率）	58.2%	57.9%	-0.3%	58.0%
営業利益	502,284	543,428	108.2%	628,749
（営業利益率）	8.5%	8.1%	-0.4%	7.9%
経常利益	510,616	559,286	109.5%	639,422
（経常利益率）	8.7%	8.4%	-0.3%	8.0%
四半期純利益	287,775	314,842	109.4%	371,487
（四半期純利益率）	4.9%	4.7%	-0.2%	4.7%

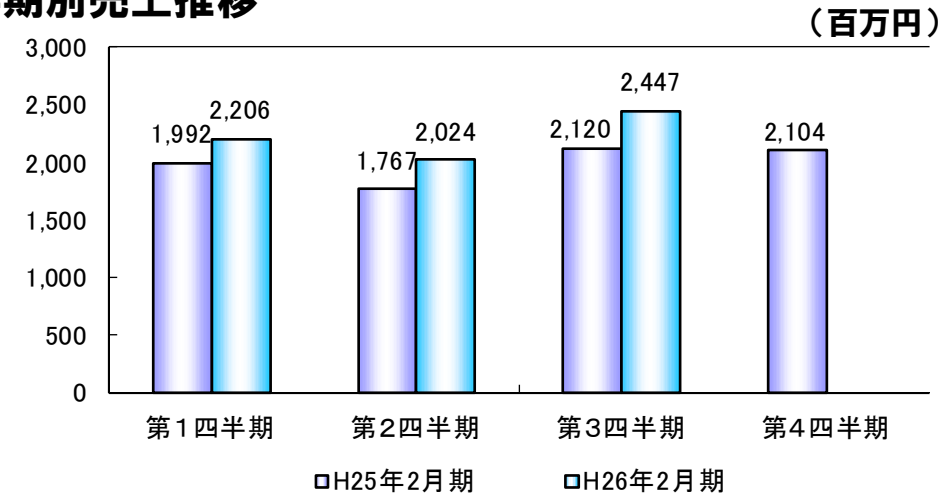
POINTS

売上高は前年同期比13.6%の増収。既存店は前年同期比3.3%の増収。

売上総利益率は66.1%となり、前年同期に対し0.6%低下。差引売上総利益率は前年同期に対し0.7%低下し、66.0%となった。
販管費率は前年同期に対し0.3%低下。
営業利益率は前年同期に対し0.4%低下し、8.1%となり、経常利益率は前年同期に対し0.3%低下し、8.4%となった。

四半期業績の推移

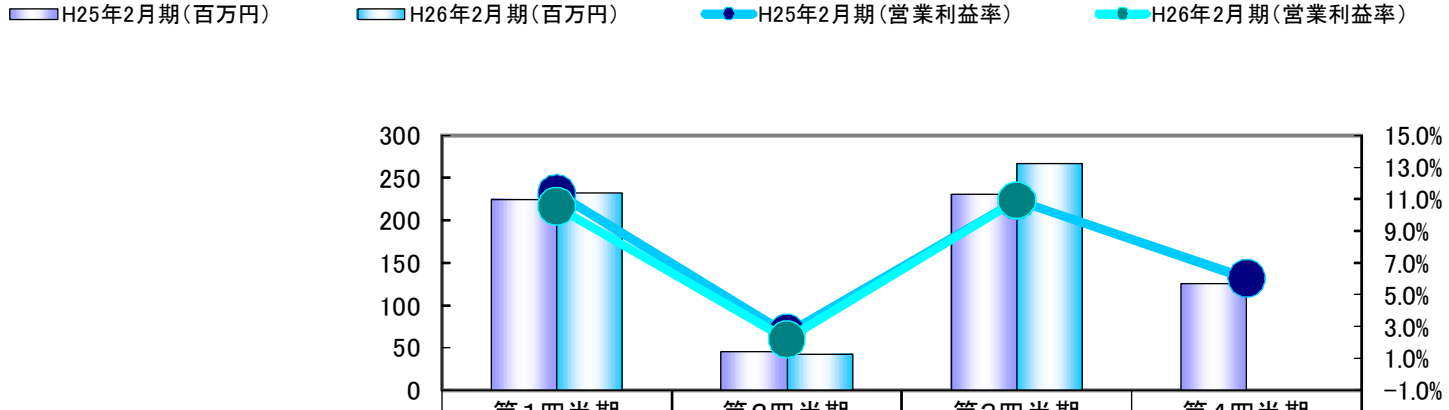
● 四半期別売上推移



POINTS

当期第3四半期の売上高は2,447百万円、営業利益は267百万円、営業利益率は前年同期と同水準に回復し10.9%となった。

● 四半期別営業利益推移



	第１四半期	第２四半期	第３四半期	第４四半期
H25年2月期（百万円）	225	45	230	126
H26年2月期（百万円）	232	43	267	
H25年2月期（営業利益率）	11.3%	2.6%	10.9%	6.0%
H26年2月期（営業利益率）	10.5%	2.2%	10.9%	

商品別仕入実績・事業別商品別販売実績

● 商品別仕入実績（単位：千円）

セグメント	集計	構成比	前年同期比
生活雑貨	219,374	8.5%	112.9%
衣料・服飾雑貨	1,501,618	58.4%	112.5%
電化製品	468,539	18.2%	126.6%
家具	140,801	5.5%	122.5%
ホビー用品	121,305	4.7%	112.9%
その他	118,017	4.7%	143.9%
総計	2,569,657	100.0%	116.6%

※その他には、仕入副費が含まれております。

● 事業別商品別販売実績（単位：千円）

事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
直営事業	生活雑貨	606,980	9.1%	103.6%
	衣料・服飾雑貨	3,877,144	58.1%	115.2%
	電化製品	1,225,226	18.3%	114.6%
	家具	530,627	7.9%	114.5%
	ホビー用品	354,153	5.3%	110.4%
	その他	19,580	0.3%	85.6%
	小計	6,613,712	99.0%	113.5%
FC事業		12,572	0.2%	69.3%
その他事業		51,896	0.8%	150.0%
合計		6,678,182	100.0%	113.6%

※FC事業は、商品販売、加盟料・指導料・ロイヤリティ等であります。
※その他事業は、レンタル売上等であります。

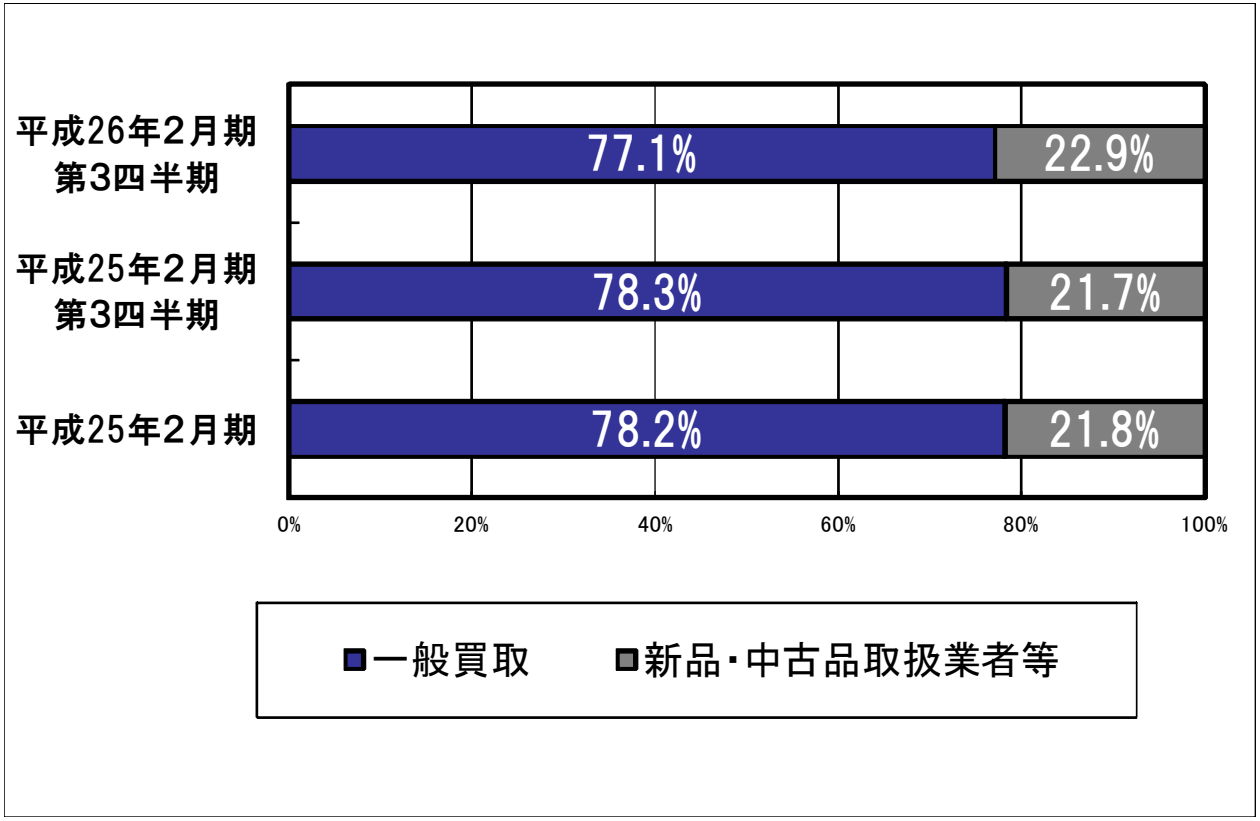
POINTS

仕入は、前年同期に大きく落ち込んだ電化製品が前年同期比26.6%増、家具も同22.5%増となり、好調に推移した。

売上では、衣料・服飾雑貨が前年同期比15.2%増、電化製品が同14.6%増、家具が同14.5%増となり、好調に推移した。

仕入経路別仕入実績

● 一般買取と新品・中古品取扱業者等からの仕入の割合の推移



POINTS

一般買取の構成比が77.1%となった。

既存店の状況

● 既存店の状況　前年同期対比

区分	既存店実績
売上高 前年同期比	103.3%
売上総利益 前年同期比	101.8%
売上総利益率	65.7%
（前年同期差）	-1.0%
営業利益 前年同期比	108.8%
営業利益率	22.2%
（前年同期差）	1.1%
買取件数　前年同期比	102.1%
販売件数　前年同期比	98.1%
1件あたり販売単価（円）	2,876
（前年同期差額　　円）	145

POINTS

既存店は売上高が3.3%増加。

売上総利益率は65.7%となり、前年同期に対し1.0%低下。

販管費率は2.1%低下。

この結果、営業利益率は22.2%となり、前年同期に対し1.1%上昇。

既存店の買取件数は前年同期に対し2.1%増加、販売件数は前年同期に対し1.9%減少。

販売単価が145円上昇し、2,876円となった。

既存店の売上総利益率推移

	第1四半期（3－5月）	第2四半期（6－8月）	第3四半期（9－11月）	第3四半期累計期間（3－11月）
25年2月期	67．5％	66．2％	66．3％	66．7％
26年2月期	66．3％	65．1％	65．7％	65．7％
差異	▲1．2％	▲1．1％	▲0．6％	▲1．０％

第3四半期累計の売上総利益率は1．0％低下

◆衣料・服飾雑貨などで特に第２四半期までに販売促進のための値引き等が多く発生し、前年同期に比べ利益率が低下した。

◆大型の家電、家具の仕入れの増加に伴い、仕入副費（仕入時の運送コスト等）も増加し原価率が上昇した。

販売費及び一般管理費の推移

（単位：千円）

	平成25年2月期 第3四半期	平成26年2月期 第3四半期	前年同期比 （前年同期差異）
人件費	1,664,284	1,834,389	110.2%
（対売上高比率）	28.3%	27.5%	-0.8%
賃借料	787,449	917,924	116.6%
（対売上高比率）	13.4%	13.7%	0.3%
減価償却費	102,138	113,061	110.7%
（対売上高比率）	1.7%	1.7%	0.0%
水道光熱費	138,336	165,350	119.5%
（対売上高比率）	2.4%	2.5%	0.1%
広告宣伝費	66,014	75,992	115.1%
（対売上高比率）	1.1%	1.1%	0.0%
求人広告費	76,934	81,445	105.9%
（対売上高比率）	1.3%	1.2%	-0.1%
その他	584,121	676,093	115.7%
対売上高比率	9.9%	10.1%	0.2%
販管費合計	3,419,279	3,864,258	113.0%
対売上高比率	58.2%	57.9%	-0.3%

POINTS

販管費率は57.9%、前年同期比0.3%低下。

賃借料比率が0.3%上昇した一方、人件費比率が0.8%低下した。

貸借対照表概要

（単位：千円）

	平成25年2月期末	平成26年2月期 第3四半期末	前期末増減額
流動資産	2,004,959	2,391,362	386,403
（構成比）	56.0%	58.5%	―
固定資産	1,572,864	1,694,664	121,799
（構成比）	44.0%	41.5%	―
総資産	3,577,823	4,086,026	508,203
流動負債	1,135,691	1,329,386	193,695
（構成比）	31.7%	32.5%	―
固定負債	381,063	426,259	45,196
（構成比）	10.7%	10.4%	―
負債合計	1,516,754	1,755,646	238,891
（構成比）	42.4%	43.0%	―
純資産	2,061,068	2,330,380	269,311
自己資本比率	57.6%	57.0%	―

POINTS

自己資本比率は57.0%

当事業年度における資産合計は、前事業年度末と比較して508,203千円増加し4,086,026千円となった。商品の増加311,741千円、敷金及び保証金の増加66,554千円が主な要因。

当事業年度における負債合計は、前事業年度末と比較して238,891千円増加し、1,755,646千円となった。短期借入金の増加181,000千円、未払法人税等の減少48,711千円が主な要因。

当事業年度における純資産合計は、前事業年度末と比較して269,311千円増加し、2,330,380千円となった。四半期純利益314,842千円の計上が主な原因。

TOPICS

当期の主な取組み計画

新規出店計画

●年間10店前後の出店を目指す

●関西地区への出店を開始する

既存店強化

●家具、家電などの大型商材を扱う出張買取体制の整備

Web取組み強化

●宅配買取強化

●Web販売強化

新規業態開発

●既存の2業態と異なる新業態の開発に着手

新規出店進捗　総合リユース業態

3月、5月、8月に1店ずつオープンし、計3店出店
5月に関西初出店となる神戸新長田店をオープン

H25年3月に花小金井店オープン

H25年8月に藤沢店オープン

藤沢街道沿いに大型店を
オープン

H25年5月に神戸新長田店オープン

関西１号店の
神戸新長田店は
好調に推移

新規出店進捗　スタイル業態（服飾専門）

6月、9月、10月に1店ずつ、計3店出店
10月はスタイル関西1号店となる尼崎店をオープン

H25年6月に東戸塚店オープン

H25年9月に千葉店オープン

JR千葉駅から徒歩10分、京成千葉駅から徒歩5分、モノレール葭川公園駅から徒歩1分の好立地！
千葉パルコの隣にオープン

H25年10月に尼崎店オープン

イメージ図

スタイル　関西１号店
10/25オープン

新規業態開発

新業態の古着アウトレット「ユーズレット」を11月にオープン

11/1久喜店オープン
低価格商材へのニーズは強く
手ごたえのある立ち上がり

＜古着のアウトレットとは＞

古着アウトレットショップユーズレットは低価格のファッション商品に絞った新業態です。キッズ衣料含めジャンル不問で幅広い商品を低価格で販売いたします。中心価格帯は３００円から９９０円と激安古着の宝庫です。アウトレットと言っても品質にはこだわっており程度の悪いものの販売は基本的には行いません。

＜古着アウトレット業態開発の狙い＞

当社が運営しているリユースショップでは商品を注文して仕入することできないため店舗規模によっては在庫が過剰になるケースがあります。それらの過剰在庫を低価格で販売し、お客様に新たな古着選びの楽しさを提供することにより、リユースの新たなニーズを開拓することがこの新業態の狙いになります。

店舗ネットワーク

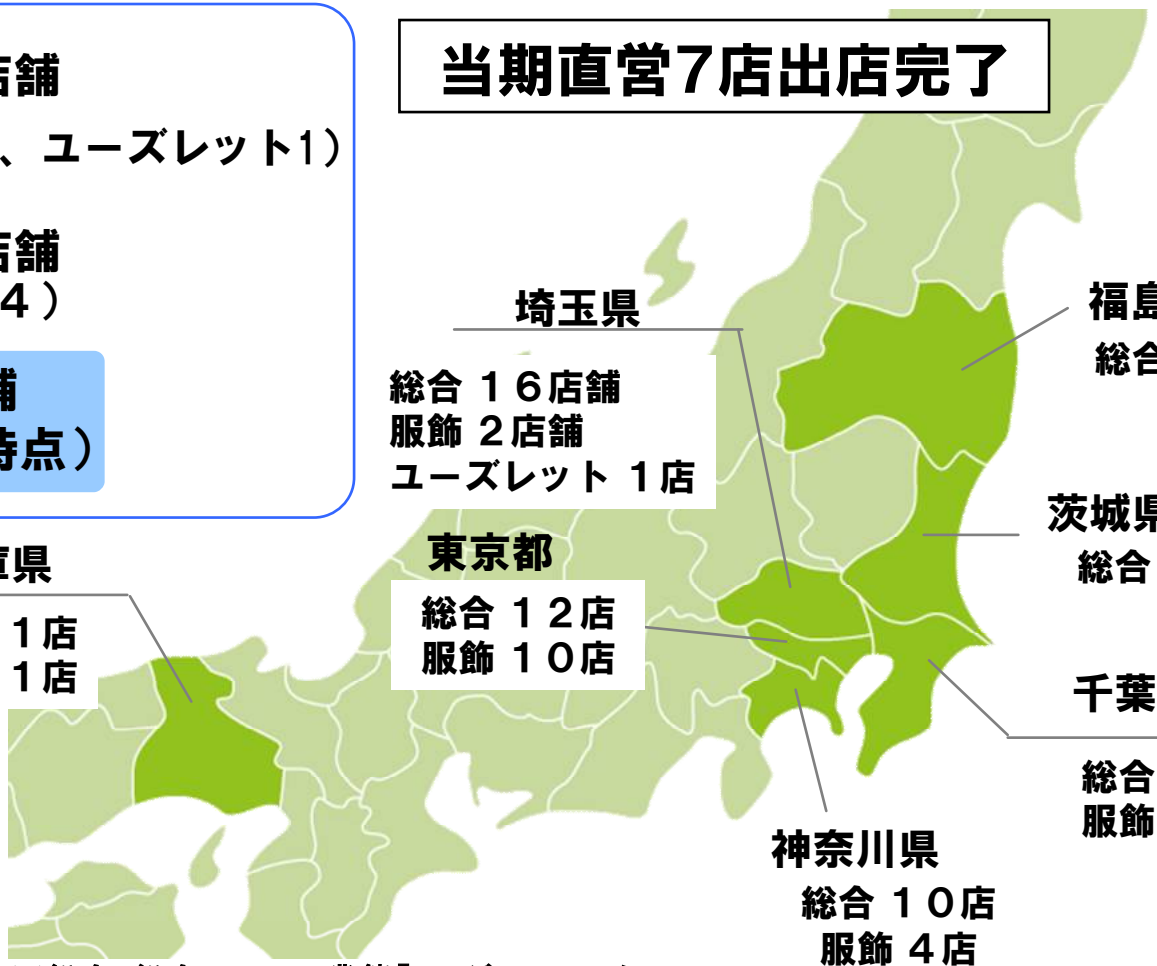
H25年12月末現在　直営店69店、FC4店の73店体制

■ 直営　６９店舗
（総合47、服飾21、ユーズレット1）

■ ＦＣ　　４店舗
（総合４）

合計　７３店舗
（H25年12月末時点）

当期直営7店出店完了



埼玉県
総合 １６店舗
服飾 ２店舗
ユーズレット １店

福島県 FCのみ
総合 ４店

茨城県
総合 １店

東京都
総合 １２店
服飾 １０店

兵庫県
総合 １店
服飾 １店

千葉県
総合 ７店
服飾 ４店

神奈川県
総合 １０店
服飾 ４店

※総合：総合リユース業態「トレジャーファクトリー」
服飾：服飾専門リユース業態「トレジャーファクトリースタイル」
ユーズレット：古着アウトレット業態「ユーズレット」

既存店強化

家具、家電の仕入体制強化、両カテゴリーの販売が伸張

出張買取強化

顧客を訪問し買取を行う出張買取の体制を整備、より安定的に家具、家電の仕入ができる体制へ

物流センター拡張移転

６月に物流センターを移転し、２倍に拡張、仕入・保管能力を大幅増強

既存店に適時在庫支援、特に店舗で不足している商品を供給

新店在庫を常時ストックし、新店初期在庫をスピーディーに供給

Web取組み強化

Webを経由した買取・販売の強化に取組む

宅配買取強化

H25年3月
メンズアイテム専用買取サイト
「メンズバイ」オープン

単価の高いメンズを開拓

Web販売強化

H25年4月
トレジャーファクトリー
楽天市場店オープン

販売好調により**10**月より
出品数を大幅増加

業績予想

H26年2月期　業績予想

POINTS

通期売上高予想は前期比１５％増の９２億円
経常利益予想は同８％増の6. 9億円

	平成26年2月期 第3四半期実績	前年同期比	平成26年2月期 通期予想	前期比	平成25年2月期 実績
売上高（百万円）	6,678	113.6%	9,240	115.7%	7,984
営業利益（百万円）	543	108.2%	680	108.2%	628
（営業利益率）	8.1%	—	7.4%	—	7.9%
経常利益（百万円）	559	109.5%	692	108.2%	639
（経常利益率）	8.4%	—	7.5%	—	8.0%
当期純利益（百万円）	314	109.4%	376	101.2%	371
（当期純利益率）	4.7%	—	4.1%	—	4.7%
1株あたり当期純利益（円）	113.79	—	135.85	—	135.27

株主還元について～配当予想

POINTS

H25年2月期の期末配当は2円増配し17円で実施
H26年2月期の期末配当は1円増配し18円を計画

	平成22年2月期 実績	平成23年2月期 実績	平成24年2月期 実績	平成25年2月期 実績	平成26年2月期 配当予想
1株あたり年間配当金（円）	2,000	10	15	17	18
1株あたり年間配当金（円）（※遡及修正後）	10	―	―	―	―
配当性向	13.7%	12.0%	13.8%	12.6%	13.2%

※H22年3月1日付で普通株式1株につき200株の割合をもって株式の分割を行っております。

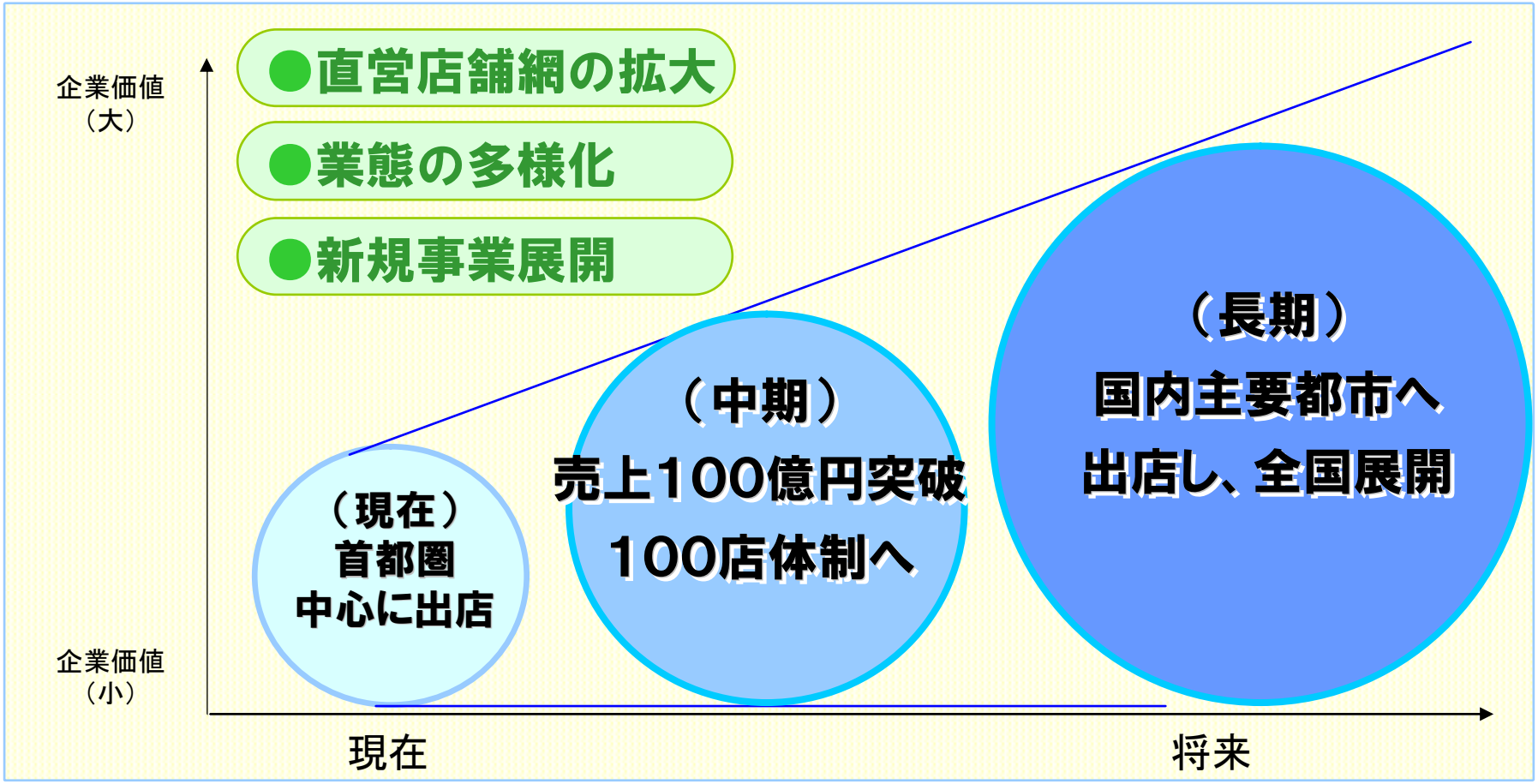
利益配分に関する基本方針

当社は、株主への利益還元を重要な経営課題と認識しており、株主還元と内部留保の充実による財務基盤の強化のバランスを勘案して、業績に応じ継続的に配当を行うことを基本方針としております。

中長期成長イメージ

リユースへの社会的ニーズの高まりを背景に、

首都圏での展開から全国展開へ、そして、
総合リユースカンパニーとしての確固たるポジションを獲得する



補足資料

（会社概要、当社の特徴・強み、最近の業績）

会社概要

会社概要

会　社　名	株式会社トレジャー・ファクトリー
代　表　者	代表取締役社長　野坂　英吾
従　業　員　数	337名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成25年11月末現在）
決　算　月	２月
創　立	平成7年5月25日（1995年5月25日）
本 社 所 在 地	東京都足立区梅島三丁目32番６号
資　本　金	366,293千円 （平成25年11月末現在）
事業内容	リユースショップの運営、 リユース品のインターネット販売・買取 ブランドバッグ＆ファッションレンタル事業「Cariru」の運営
経営理念	トレジャーファクトリーは人々に喜び・発見・感動を提供します。
社名の由来	（宝物の工場）「価値の再生工場」 そこでしか買えない一品モノを豊富に取り揃え、 お客様は、不用品を売るのも買うのもワンストップ、 買う喜びと売る喜び、他にない一品モノの商品を発見する楽しさを提供する

沿革

1995年 5月	神奈川県横浜市に有限会社トレジャー・ファクトリーを設立
1995年10月	東京都足立区舎人に当社第１号店となる総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー足立本店」を開店
1998年11月	埼玉県に初進出、埼玉県草加市に「トレジャーファクトリー草加店」を開店
1999年12月	資本金を1,000万円に増資し、株式会社に組織変更
2000年 9月	東京都足立区入谷に物流センターを開設
2002年 5月	東京都足立区竹の塚に本社を移転
2003年 2月	東京都足立区入谷に物流センターを拡張移転
2003年 3月	神奈川県に初進出、神奈川県横浜市に「トレジャーファクトリー鶴見店」を開店
2004年 7月	FC事業を開始 福島県いわき市にFC１号店「トレジャーファクトリーいわき鹿島店」を開店
2006年 1月	千葉県に初進出、千葉県千葉市に「トレジャーファクトリー若葉みつわ台店」を開店
2006年10月	取り扱い品目を衣料・服飾雑貨等に絞った新業態店舗事業を開始 千葉県千葉市にユーズドセレクトショップ「トレジャーファクトリースタイル　フレスポ稲毛店」を開店
2007年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2008年 2月	東京都足立区梅島に本社を移転
2010年 2月	「トレジャーファクトリースタイル」オンラインショップをオープン
2010年 10月	ブランドバッグ＆ ファッションレンタル「Cariru」を開始
2012年 1月	茨城県に初進出、茨城県牛久市に「トレジャーファクトリー牛久店」を開店
2012年 7月	神奈川県相模原市緑区にスタイルセンターを拡張移転
2013年 5月	兵庫県に初進出、兵庫県神戸市に「トレジャーファクトリー神戸新長田店」を開店
2013年 6月	埼玉県さいたま市南区に物流センターを拡張移転

店舗業態の紹介①

総合リユース業態

「トレジャーファクトリー」

直営
47店舗
（FC4店舗）

取扱商品　洋服、電化製品、家具、贈答品、ブランド品、小物、雑貨、スポーツ用品 など

花小金井店（東京都小平市）

大和店（神奈川県大和市）

店舗業態の紹介②

服飾専門リユース業態
「トレジャーファクトリースタイル」

直営
21店舗

取扱商品　ウェア、時計、バッグ、アクセサリー、
シューズ、アウトドアブランド など

下北沢店（東京都世田谷区）

厚木店（神奈川県厚木市）

店舗業態の紹介③

古着アウトレット業態
「ユーズレット」

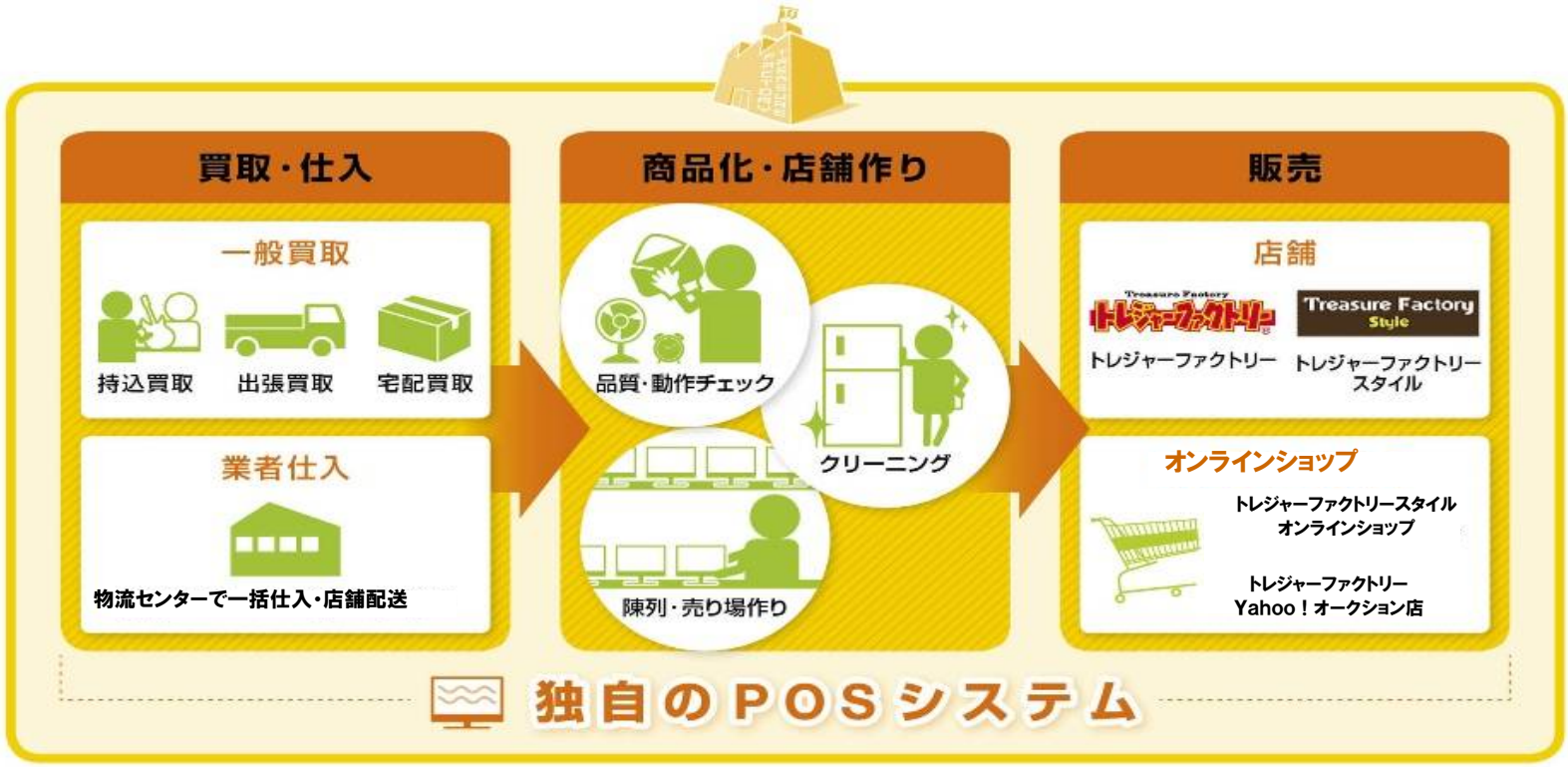
直営
1店舗

店舗コンセプト

「選ぶ・探す・楽しい」をコンセプトに、ファミリーカジュアルを中心にジャンルを問わず幅広いファッション商品を低価格でご提供いたします。

＜古着のアウトレットとは＞
古着アウトレットショップユーズレットは低価格のファッション商品に絞った新業態です。キッズ衣料含めジャンル不問で幅広い商品を低価格で販売いたします。中心価格帯は３００円から９９０円と激安古着の宝庫です。アウトレットと言っても品質にはこだわっており程度の悪いものの販売は基本的には行いません。

ビジネスモデル



POINT 買取・仕入

幅広い品揃えを支える多様な買取チャネル

- ワンストップで多種多様なモノを買い取る買取力
- POSシステムをベースにした査定システムにより査定の平準化を実現

POINT 商品化・店舗作り

不用となったモノを宝物にする工場の役割

- きれいで安心して利用できるお店
- 一品モノとの出会いを演出する売り場
- 店舗の数だけ独自の売り場がある 50店あれば50通りのお店がある

POINT 販売

2つの店舗業態とWebチャネルを組み合わせた販売力

- 常に商品が入れ替わる鮮度の高い売り場
- POSシステムにより一品一品の売買情報の蓄積と在庫期間の適正管理を実現

当社の特徴・強み

特徴1 きれいで見やすく、安心して利用できるお店づくり

●様々な一品モノを見やすく陳列
●お客様に常に‘宝探し’のようなワクワク感を提供する陳列

GRAND OPEN!!

Welcom
BUSY BIDDY

GIVENCHY

特徴2 独自開発のPOSシステムをベースにした徹底したIT活用

独自開発のPOSシステム（競争力の源泉です）

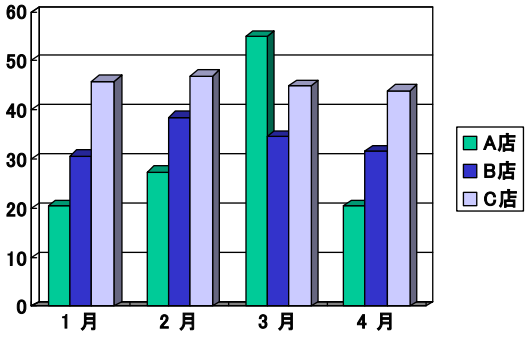
～創業後まもなく開発に着手。独自開発なので日々使い勝手を改善・向上。

査定支援システムの導入による 査定力アップ・教育スピード向上

様々な一品モノを扱うからこそスタッフの査定力が必須。査定支援システム導入によりスタッフを約半年で一通りの査定ができるように育成。

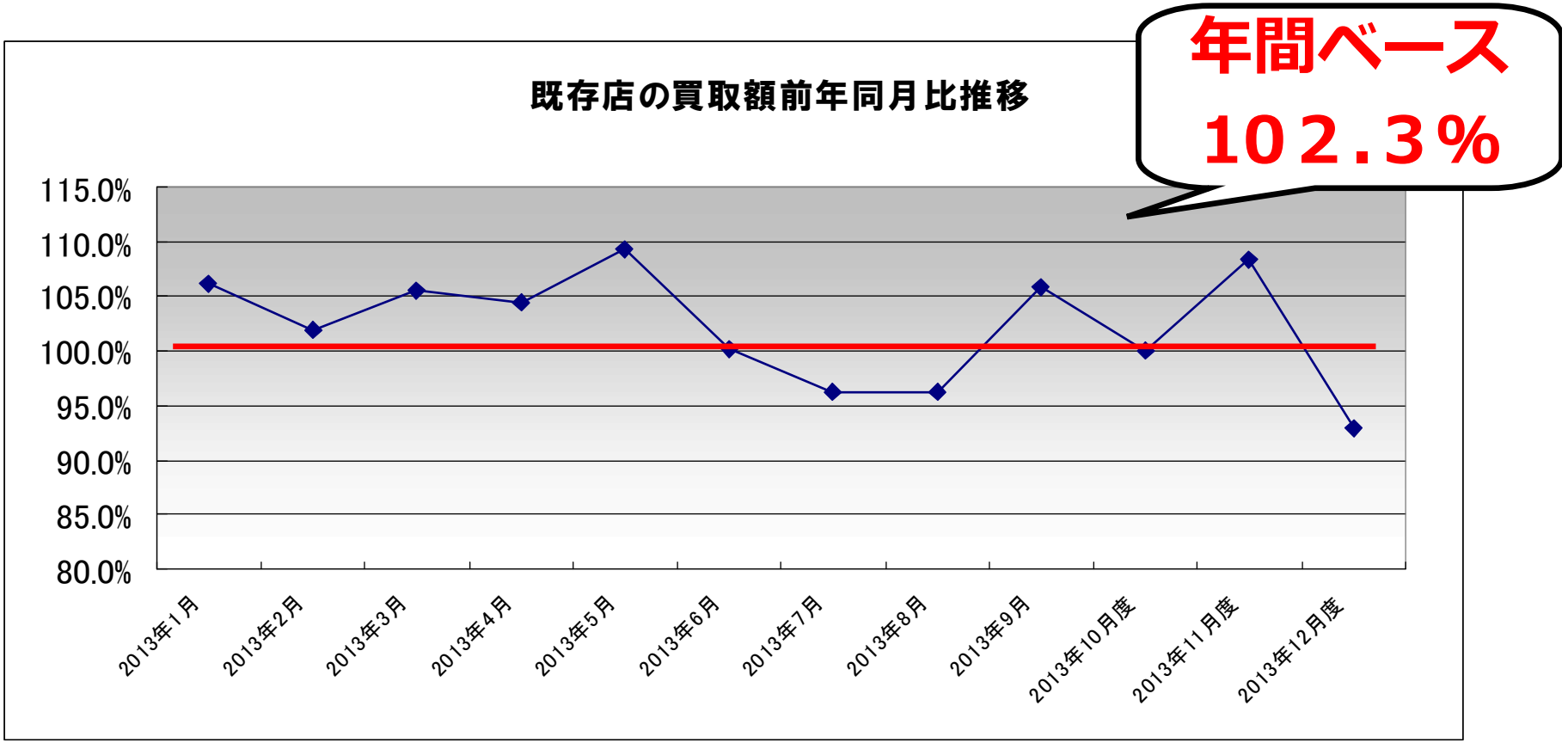
システムを活用した見える化と 業務効率化推進

キー指標をリアルタイムで見える化し
店舗の業績管理に活用。
データインプットから値札発行、売価変更などの業務をシステムで効率化。



特徴3 総合リユースを支える安定した買取力

既存店の買取額前年比は年間ベースで102．3％

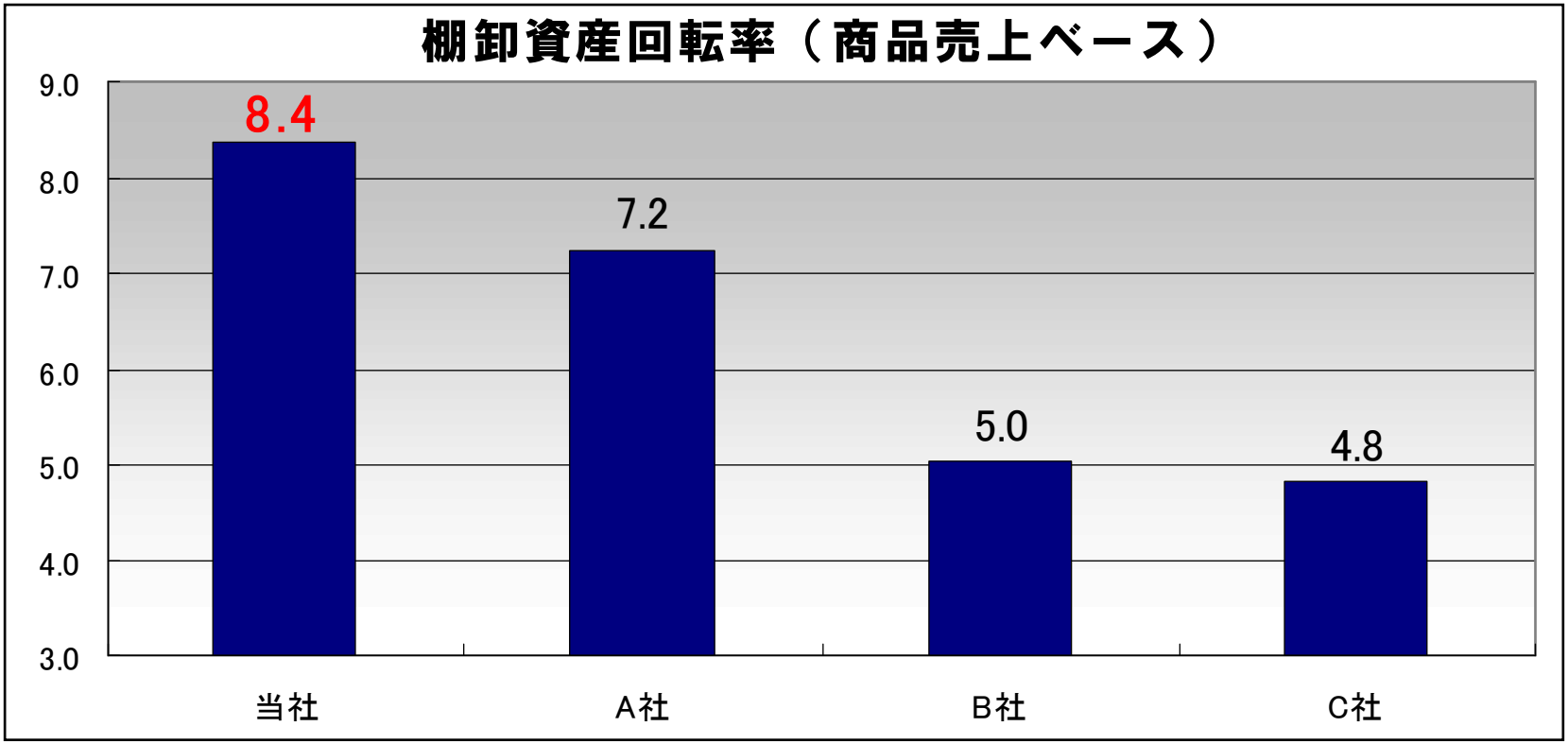


買取力を支える３つの要素

- 査定力
- 買取接客力
- 幅広い取扱商品

特徴4 高い在庫回転率

当社の棚卸資産回転率は8.4回転と同業他社に比べても高い



徹底したデータ分析により高い棚卸資産回転率を達成

リアルタイムにデータを把握し、それを店舗施策に反映することにより実現

買取販売を支える取組み①

店舗ブログ

メルマガ

店舗ブログやポイントカード会員向け
メルマガを活用した買取販売促進

買取販売を支える取組み②

→ ラリー形式のキャンペーンにより
顧客の複数店舗利用を促進

新規事業　ブランドバッグ＆ファッションレンタル事業

新規事業として、ブランドバッグ＆ファッションレンタル事業を平成22年10月から開始

当社の取り扱っているリユース品と商材が重複するブランドバッグ等のレンタル事業を取得し、既存事業とのシナジー効果を発揮しながら、顧客に提供するサービスの拡充を図るとともに、更なる成長を目指す。

Cariru
ブランドバッグ・アクセサリーレンタル

URL：http://www.cariru.jp/

ネットでレンタル受付
↓
利用日にレンタル商品を発送
↓
利用後にレンタル商品を返送

バッグ、ドレス、靴、アクセサリー、服飾小物などをレンタル

株主優待について

株主優待制度を導入しています

オリジナルクオカード1,000円、プレゼント抽選券　など

をセットにした「トレジャーチケット」を１単元（100株）以上保有の株主様に進呈

【オリジナルクオカード】

H25年2月期版

【平成26年2月期　プレゼント抽選の商品内容】

１等　JCBギフトカード３万円
抽選で5名

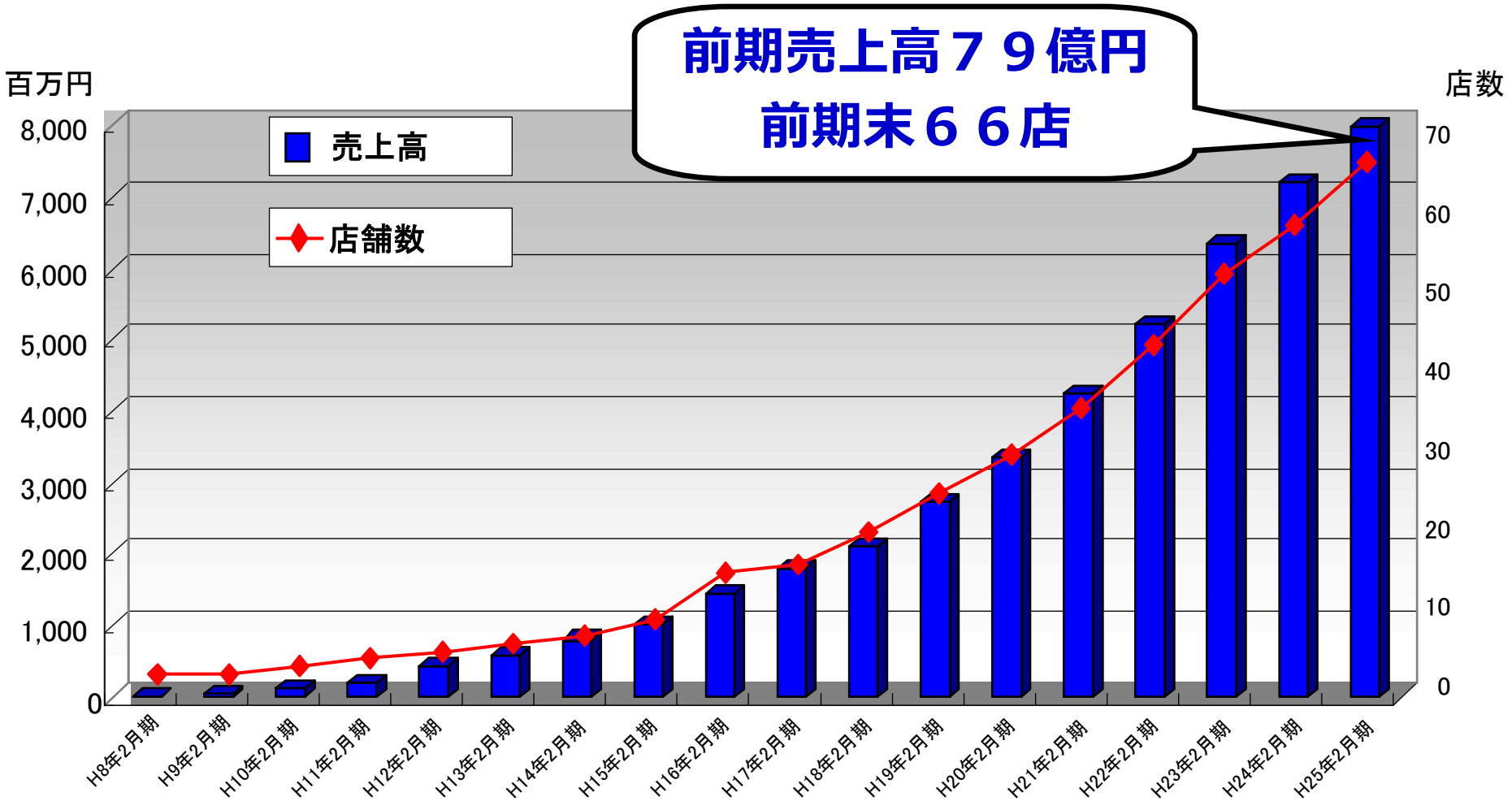
２等　ジェフグルメカード１万円
抽選で15名

３等　クオカード３千円
抽選で30名

最近の業績

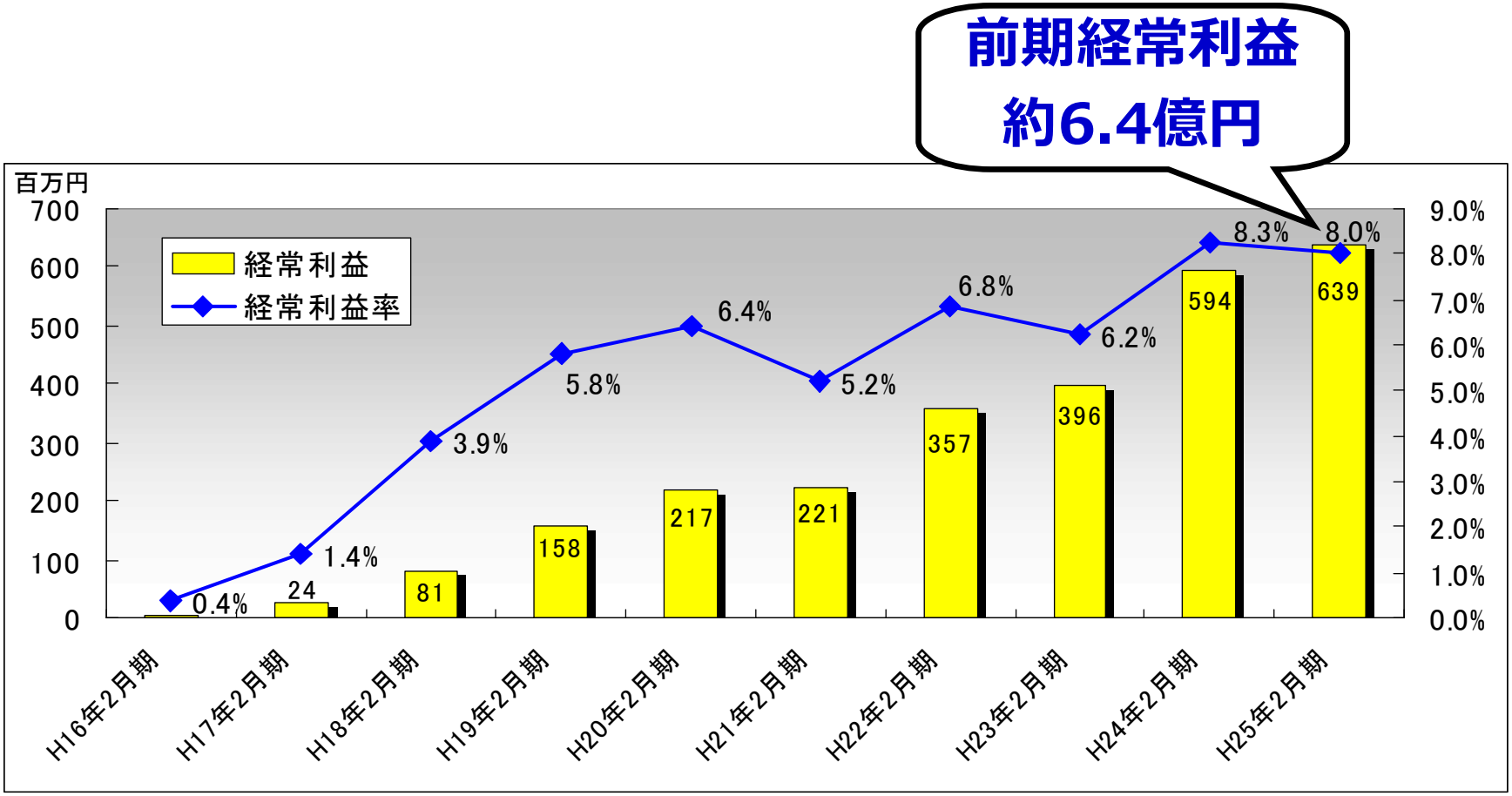
経営指標推移

創業以来１８期連続増収達成



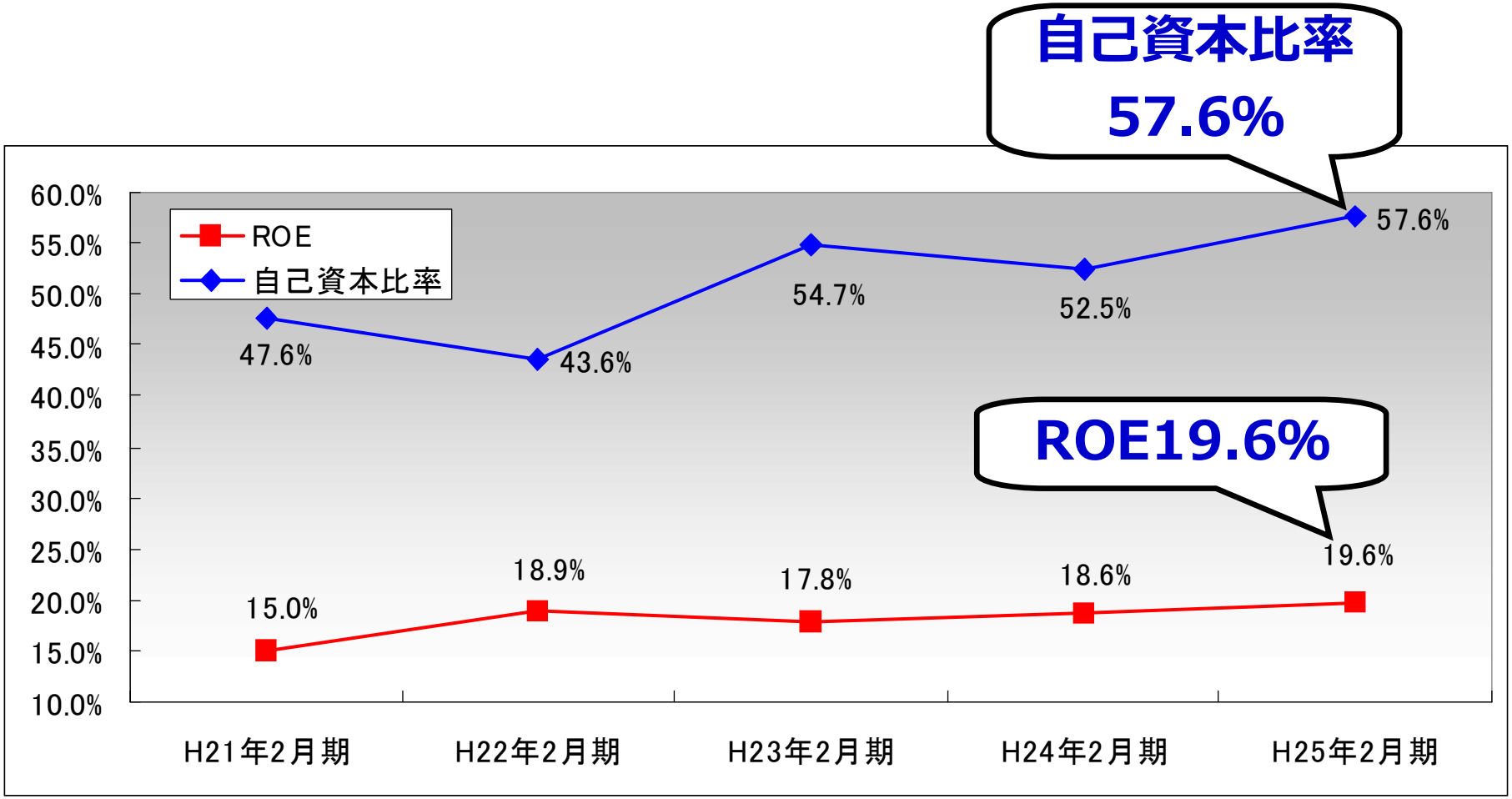
経営指標推移

９期連続増益達成
経常利益率２期連続８％以上



経営指標推移

前期ＲＯＥ19.6％を達成
自己資本比率５７％と健全な財務体質



「喜び」「発見」「感動」 を提供するリユースショップ

トレジャー・ファクトリー

平成26年2月期第3四半期　決算説明資料

完

お問い合わせ

E-Mail : tfir@treasure-f.com
TEL : 03-3880-8822

会社案内サイト（会社情報・IR情報）
http://www.treasurefactory.co.jp